

MANAGEMENT PARA ABOGADOS

Un principiante a los 50 años

César Chiva de Agustín

ME encuentro con Jaime en mi oficina. Hemos tenido conocimiento suyo a través de nuestra red de contactos en los bufetes madrileños. Un despacho internacional con oficinas nuevas en la capital nos encarga la búsqueda de un socio para su área de Mercantil y tras una serie de gestiones y muy buenas referencias le convocamos.

Él es el primer sorprendido: no esperaba encontrarse a estas alturas de su vida en medio de un proceso de selección. Jaime, que acaba de cumplir 50, está sin trabajo desde hace meses tras un cambio en el accionariado de su empresa de toda la vida. Los nuevos propietarios reemplazan a la primera línea de dirección, y Jaime, al frente de la asesoría jurídica durante más de 20 años, es de los primeros en irse a la calle. Con una buena indemnización, eso sí, pero sin trabajo. Siente vértigo ante su nueva situación y tras unos meses de golf, libros y viajes con su mujer (se los debía hacer mucho tiempo) se ahoga en un océano de inacción y aburrimiento. Se siente todavía muy joven y necesita actividad profesional.

Ahora se enfrenta ante la posibilidad de un nuevo reto profesional. Por una parte confía en sus posibilidades, no en vano intimamente se reconoce superior a muchos abogados que han trabajado para su anterior empresa y aunque envidiaba sus honorarios nunca pensó que ése fuese su camino. Él ha sido siempre un asesor interno y trabajar ahora en la *trinchera*, gestionando recursos, clientes y una cuenta de resultados le produce una mezcla de miedo y desafío.

Mantenemos varias reuniones y al final se convence. Es un perfil muy válido: tiene unas bases muy buenas en Laboral y Administrativo pero donde realmente tiene experiencia de verdad es en Mercantil. Sabe dirigir equipos y gestionar a los proveedores. Su mano izquierda ha sido decisiva para salvar algunos problemas con ciertos clientes —privados y públicos— y también tuvo guante de seda con el comité de empresa al negociar el ERE hace tres años. Él no era consciente de que siempre ha trabajado para clientes. De la casa, pero clientes a fin de cuentas. Sin darse cuenta se ha estado preparando toda la vida para dar el salto a este nuevo proyecto profesional. Ahora sin buscarlo ni quererlo se da de bruces con él y lo coge con la ilusión de un principiante. A los 50.



César Chiva de Agustín,
director general de
Executive
Forum España